

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Pengertian Sistem dan Prosedur Penjualan Kredit

Sistem memiliki beberapa pengertian dalam ruang lingkup yang berbeda menurut yang diungkapkan beberapa ilmuwan. Pengertian sistem menurut beberapa definisi sebagai berikut:

Pengertian sistem dan prosedur menurut Mulyadi (2001:5) adalah sebagai berikut:

Sistem adalah Suatu jaringan prosedur yang dibuat menurut pola yang terpadu untuk melaksanakan kegiatan pokok perusahaan. Prosedur adalah Suatu urutan klerikal, biasanya melibatkan orang dalam satu departemen atau lebih, yang dibuat untuk menjamin secara seragam transaksi perusahaan secara berulang-ulang.

Pengertian sistem menurut Romney dan Steinhart (2006:2) adalah :

"Sistem adalah rangkaian dari dua atau lebih komponen-komponen yang saling berhubungan, yang berinteraksi untuk mencapai suatu tujuan".

Pengertian sistem menurut Zaki Baridwan (1998: 3) adalah :

“Suatu kerangka dari prosedur-prosedur yang saling berhubungan yang disusun sesuai dengan suatu skema yang menyeluruh, untuk melaksanakan suatu kegiatan atau fungsi utama dari perusahaan”.

Pengertian sistem menurut Robert dan Vijay (2005:7) adalah sebagai berikut:

"Sistem merupakan suatu cara tertentu ⁷ sifat repetitive untuk melaksanakan suatu atau kelompok aktivitas".

Pengertian sistem menurut Hall (2007:6) adalah sebagai berikut :

“Sistem adalah kelompok dari dua atau lebih komponen atau subsistem yang saling berhubungan yang berfungsi dengan tujuan yang sama”.

Seluruh sistem dan prosedur yang ditetapkan oleh manajemen digunakan untuk mengamankan harta perusahaan dari kelalaian/kesalahan (*error*), kecurangan (*frauds*) ataupun kejahatan (*irregularities*), dengan tujuan untuk mengamankan aktiva perusahaan dan meningkatkan keakuratan dan dapat dipercayainya data akuntansi. Manajemen harus membuat prosedur-prosedur untuk melindungi harta perusahaan dari pencurian dan kerusakan fisik yang mungkin terjadi.

Jadi dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa sistem dan prosedur penjualan kredit adalah serangkaian kegiatan administrasi yang dilakukan oleh beberapa orang untuk melaksanakan transaksi penjualan secara kredit kepada pelanggan.

2.2. Sistem Akuntansi

2.2.1. Pengertian Sistem Akuntansi

Pengertian sistem akuntansi menurut Mulyadi (2001:3) adalah :

"Sistem akuntansi adalah organisasi, formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan".

Dalam perekonomian, salah satu faktor penunjang keberhasilan sebuah instansi adalah terjalinnya hubungan yang baik antara setiap departemen tanpa mengesampingkan tanggung jawab masing-masing departemen tersebut.

Sistem yang tergolong baik adalah sistem yang di dalam penerapannya berjalan secara efektif dan efisien. Sesuai dengan pengertian sistem akuntansi di atas, sistem akuntansi memiliki peranan yang sangat penting dalam menjalankan kegiatan organisasi. Sistem akuntansi merupakan subsistem informasi manajemen yang berfungsi untuk mengelola data keuangan dalam memenuhi kebutuhan pemakai informasi baik dari pihak *intern* maupun *ekstern*.

2.2.2. Tujuan Pengembangan Sistem Akuntansi

Tujuan pengembangan sistem akuntansi menurut Mulyadi (2001:3) adalah sebagai berikut:

1. Untuk menyediakan informasi bagi pengelolaan kegiatan usaha baru.
2. Untuk memperbaiki informasi yang dihasilkan oleh sistem yang sudah ada, baik mengenai mutu, ketepatan penyajian, maupun struktur informasinya.
3. Untuk memperbaiki pengendalian akuntansi dan pengecekan intern, yaitu

untuk memperbaiki tingkat keandalan (*reliability*) informasi akuntansi dan untuk menyediakan catatan lengkap mengenai pertanggungjawaban dan perlindungan kekayaan perusahaan.

4. Untuk mengurangi biaya klerikal dalam penyelenggaraan catatan akuntansi.

Empat aspek yang telah dikemukakan tersebut menjelaskan bahwa sistem akuntansi pada suatu organisasi hendaknya selalu dikembangkan dan diarahkan pada empat hal tersebut untuk menciptakan sistem yang efektif dan efisien.

2.3. Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

2.3.1. Pengertian Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Penjualan barang dagang maupun jasa harus direncanakan secara matang, karena penjualan menentukna kelangsungan hidup perusahaan. Penjualan juga merupakan sumber daya yang ikut membantu dalam likuiditas perusahaan, sehingga perusahaan memberikan perhatian yang cukup terhadap penjualan.

Untuk itu, perlu adanya sistem akuntansi penjualan kredit yang baik maka akan terciptanya lalu lintas administrasi penjualan secara lancar dan meniadakan pemborosan serta penyelewengan, sehingga pimpinan perusahaan dengan mudah mengambil kebijaksanaan untuk terciptanya tujuan perusahaan. “Penjualan kredit didefinisikan secara umum dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai dengan order yang diterima dari pembelian dan untuk jangka waktu tertentu perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut. Untuk menghindari tidak tertagihnya piutang, setiap penjualan kredit yang pertama kepada seorang pembeli selalu didahului dengan analisis terhadap dan

dapat atau tidaknya pembeli tersebut diberi kredit. Dalam pelaksanaan sistem penjualan kredit terdapat hal yang perlu diketahui antara lain: fungsi-fungsi yang terkait dalam pembelian, dokumen-dokumen dan prosedur yang digunakan.

2.3.2. Informasi yang diperlukan manajemen

Dalam transaksi penjualan manajemen memerlukan data informasi mengenai transaksi yang terjadi agar manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dalam pengelolaan penjualan. Informasi yang umumnya diperlukan oleh manajemen dari kegiatan penjualan kredit adalah:

1. Jumlah pendapatan penjualan menurut jenis produk atau kelompok produk selama jangka waktu tertentu. Untuk mengetahui jumlah pendapatan yang dihasilkan dari penjualan menurut jenis produk yang dijual.
2. Jumlah piutang kepada setiap debitur dari transaksi penjualan kredit. Untuk mengetahui total piutang oleh pembeli dari transaksi penjualan kredit dan mengetahui tanggal jatuh tempo pembayaran piutang dagang yang harus dibayar oleh konsumen.
3. Jumlah harga pokok produk yang dijual selama jangka waktu tertentu.
4. Kuantitas produk yang dijual. Untuk mengetahui beberapa produk yang telah terjual pada suatu periode tertentu.
5. Otorisasi pejabat yang berwenang. Untuk menyetujui terjadinya transaksi penjualan tersebut.

2.3.3. Catatan Akuntansi

Ada beberapa catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem akuntansi penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2001:218) terdapat 5 (lima) catatan akuntansi yang digunakan dalam sistem penjualan kredit yaitu :

1. Jurnal Penjualan.

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat transaksi penjualan baik secara tunai maupun kredit. Dalam jurnal penjualan dapat disediakan kolom-kolom untuk mencatat penjualan menurut jenis produk tersebut.

2. Kartu Piutang.

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi piutang perusahaan kepada tiap-tiap debiturnya.

3. Kartu Persediaan.

Catatan akuntansi ini merupakan buku pembantu yang berisi rincian mutasi setiap jenis persediaan.

4. Kartu Gudang.

Catatan ini diselenggarakan oleh fungsi gudang untuk mencatat mutasi dan persediaan fisik barang yang disimpan di gudang.

5. Jurnal Umum.

Catatan akuntansi ini digunakan untuk mencatat harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

2.3.4. Dokumen yang digunakan

Terdapat dokumen yang digunakan dalam sistem penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2001:214) terdapat 4 (empat) dokumen, antara lain:

1. Surat Order Pengiriman dan tembusannya.

Dokumen ini merupakan lembar pertama surat order pengiriman yang memberikan otorisasi kepada fungsi pengiriman untuk mengirimkan jenis barang dengan jumlah dan spesifikasi seperti yang tertera di atas dokumen tersebut. Tembusannya antara lain, tembusan kredit, surat pengakuan, surat muat, slip pembungkus, tembusan gudang, arsip pengendalian pengiriman, dan arsip index silang.

2. Faktur Penjualan.

Dokumen yang dipakai sebagai dasar untuk mencatat timbulnya piutang. Berbagai tembusannya terdiri dari faktur penjualan, tembusan piutang, tembusan jurnal penjualan, tembusan analisis, dan tembusan wiraniaga.

3. Rekapitulasi Harga Pokok Penjualan.

Dokumen pendukung yang digunakan untuk menghitung total harga pokok produk yang dijual selama periode akuntansi tertentu.

4. Bukti Memorial.

Dokumen sumber untuk dasar pencatatan ke dalam jurnal umum.

2.3.5. Fungsi Yang Terkait Dengan Sistem Penjualan Kredit

Mengacu pada fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit, Mulyadi (2001:211) menyatakan bahwa:

Fungsi yang terkait dalam sistem penjualan kredit antara lain:

1. Fungsi Penjualan.

Fungsi ini bertanggung jawab menerima order dari pembeli, mengedit order pelanggan untuk menambahkan informasi yang belum ada pada surat order tersebut seperti spesifikasi barang dan rute pengiriman, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman, dari gudang mana barang akan dikirim, dan mengisi surat order pengiriman.

2. Fungsi Kredit.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyimpan barang dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke fungsi pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterimanya dari fungsi penjualan, menjamin bahwa tidak ada barang yang keluar dari perusahaan tanpa ada otorisasi berupa surat order pengiriman yang telah ditandatangani oleh fungsi pembelian untuk barang yang dikirimkan. Biasanya, untuk perusahaan kecil, bagian gudang dan pengiriman dirangkap.

5. Fungsi Penagihan.

Fungsi ini bertanggung jawab dalam membuat dan mengirim faktur

kepada pelanggan, serta menyediakan salinan faktur bagi kepentingan pencatatan transaksi penjualan oleh fungsi akuntansi.

6. Fungsi Akuntansi.

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang yang timbul dari transaksi penjualan kredit dan membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, serta memuat laporan penjualan. Di samping itu, fungsi ini juga bertanggung jawab untuk mencatat harga pokok persediaan yang dijual ke dalam kartu persediaan.

2.3.6. Jaringan Prosedur yang Membentuk Sistem

Ada beberapa prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit. Menurut Mulyadi (2001:219), terdapat 7 (tujuh) jaringan prosedur yang membentuk sistem akuntansi penjualan kredit, yaitu:

1. Prosedur order penjualan.

Dalam prosedur ini fungsi penjualan menerima order dari pembeli dan menambahkan informasi penting pada surat order dari pembeli. Fungsi penjualan kemudian membuat faktur penjualan kredit dan mengirimkannya kepada berbagai fungsi yang lain untuk memungkinkan fungsi tersebut memberikan kontribusi dalam melayani order dari pembeli.

2. Prosedur persetujuan kredit.

Dalam prosedur ini, fungsi penjualan meminta persetujuan kredit kepada pembeli tertentu dari fungsi kredit.

3. Prosedur pengiriman.

Dalam prosedur ini, biasa dirangkap oleh fungsi gudang dalam mengupayakan pengiriman sesuai dengan informasi yang tercantum dalam surat order pengiriman, dikirim secepat mungkin dan dengan biaya serendah mungkin.

4. Prosedur penagihan.

Dalam prosedur ini, fungsi penagihan membuat faktur penjualan dan mengirimkannya kepada pembeli.

5. Prosedur pencatatan piutang.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat tembusan faktur penjualan ke dalam kartu piutang atau dalam metode pencatatan tertentu mengarsipkan dokumen tembusan menurut abjad yang berfungsi sebagai catatan piutang.

6. Prosedur distribusi penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mendistribusikan data penjualan menurut informasi yang diperlukan oleh manajemen.

7. Prosedur pencatatan harga pokok penjualan.

Dalam prosedur ini, fungsi akuntansi mencatat secara periodik total harga pokok yang dijual dalam periode akuntansi tertentu.

2.3.7. Unit organisasi yang terkait

Menurut Mulyadi unit organisasi yang terkait dalam sistem akuntansi penjualan kredit yaitu:

1. Fungsi Penjualan

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menerima order dari pelanggan, mengedit order dari pelanggan, meminta otorisasi kredit, menentukan tanggal pengiriman barang. Fungsi ini juga bertanggung jawab untuk membuat back order pada saat tidak tersedianya persediaan untuk memenuhi order dari pelanggan.

2. Fungsi Kredit

Fungsi ini bertanggung jawab untuk meneliti status kredit pelanggan dan memberikan otorisasi pemberian kredit kepada pelanggan.

3. Fungsi Gudang

Fungsi ini bertanggung jawab menyimpan dan menyiapkan barang yang dipesan oleh pelanggan serta menyerahkan barang ke bagian pengiriman.

4. Fungsi Pengiriman

Fungsi ini bertanggung jawab untuk menyerahkan barang atas dasar surat order pengiriman yang diterima dari fungsi penjualan.

5. Fungsi Penagihan

Fungsi ini bertanggung jawab membuat dan mengirimkan faktur penjualan kepada pelanggan.

6. Fungsi Akuntansi

Fungsi ini bertanggung jawab untuk mencatat piutang dari transaksi penjualan kredit, membuat serta mengirimkan pernyataan piutang kepada debitur, dan membuat laporan penjualan, serta mencatat harga pokok persediaan yang dijual kedalam kartu persediaan.

2.3.8. Laporan yang Dihasilkan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit

Laporan yang dihasilkan dalam Sistem Akuntansi Penjualan Kredit menurut Krismiaji (2005;273) menghasilkan tiga jenis laporan, yaitu:

1. Laporan Kontrol (*Control Report*)

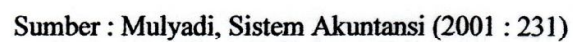
Laporan ini berisi informasi mengenai transaksi yang telah diposting atau jumlah angka / nomor transaksi ataupun daftar perubahan yang dibuat selama pemeliharaan file.

2. Register

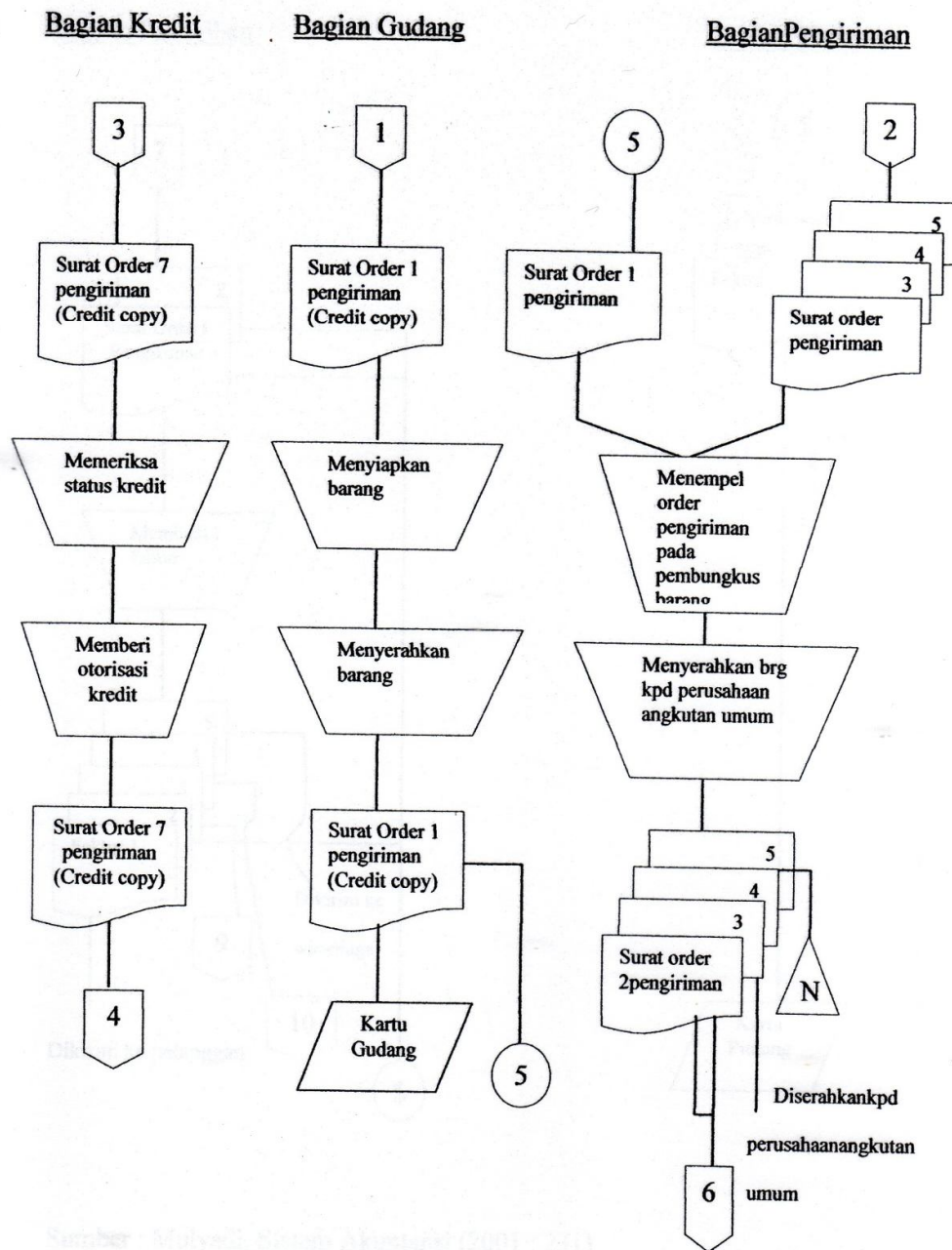
Merupakan daftar yang memuat seluruh transaksi penjualan yang diproses selama satu periode pemrosesan.

3. Laporan Khusus (*Special Report*)

Jenis laporan ini terdiri dari laporan bulanan, daftar umum piutang, daftar penerimaan kas dan laporan analisis penjualan.



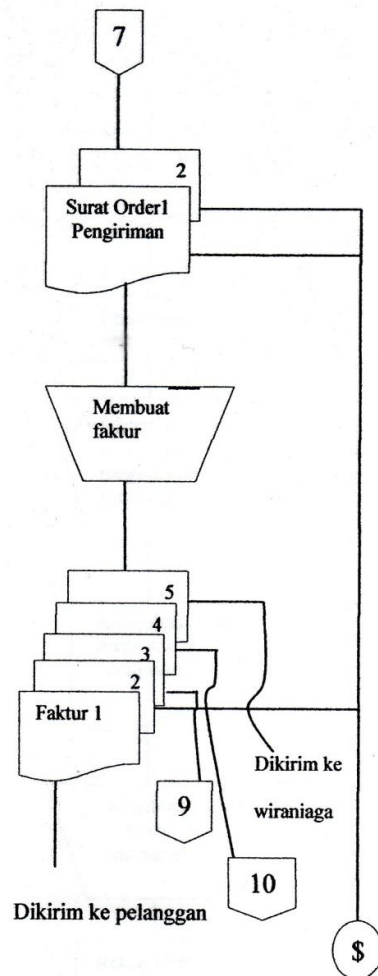
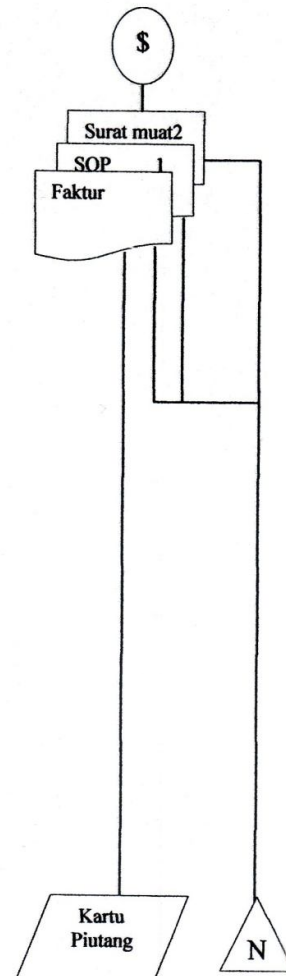
Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Kredit



Sumber : Mulyadi, Sistem Akuntansi (2001 : 231)

Gambar 2.2

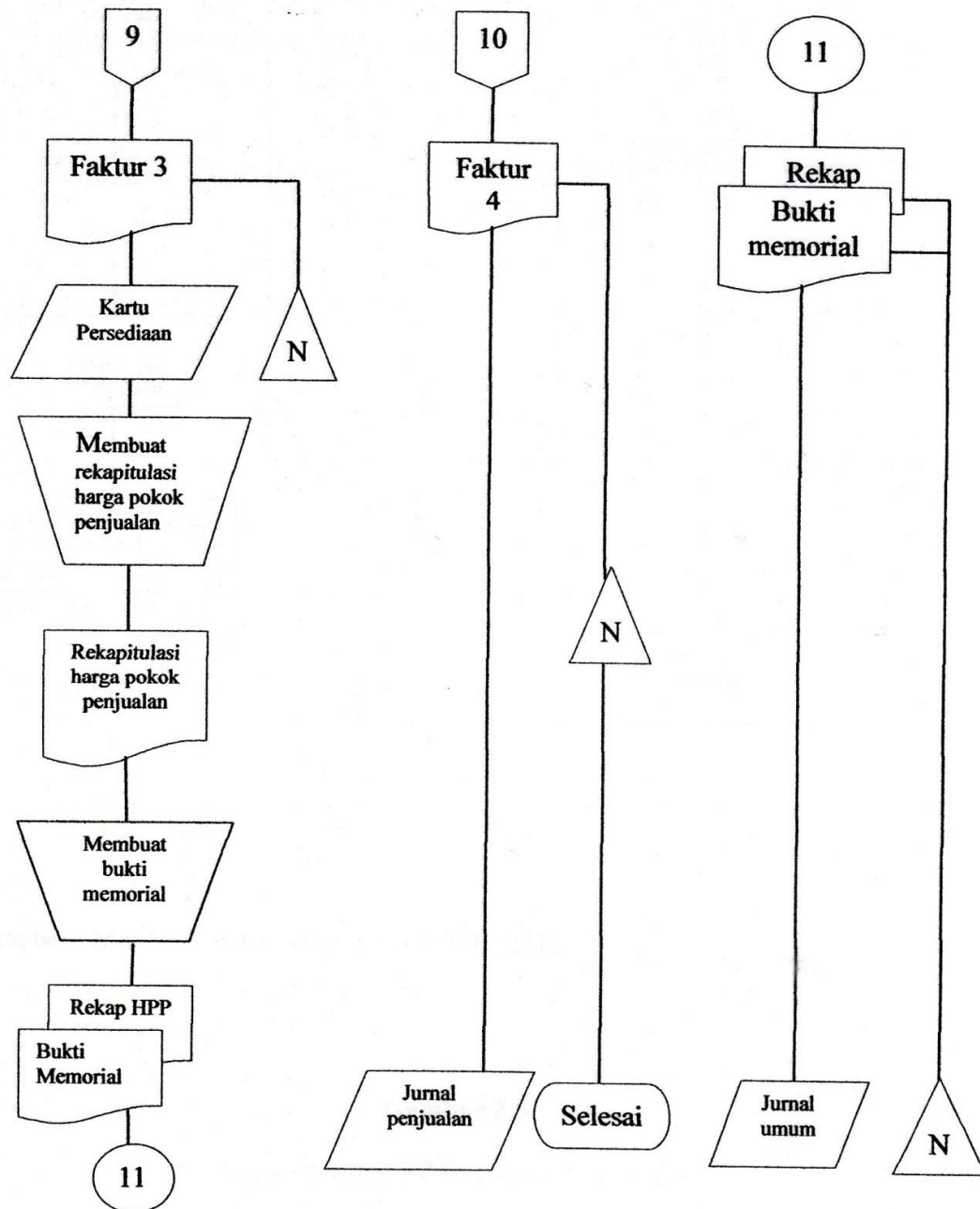
Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Kredit

Bagian PenagihanBagian Piutang

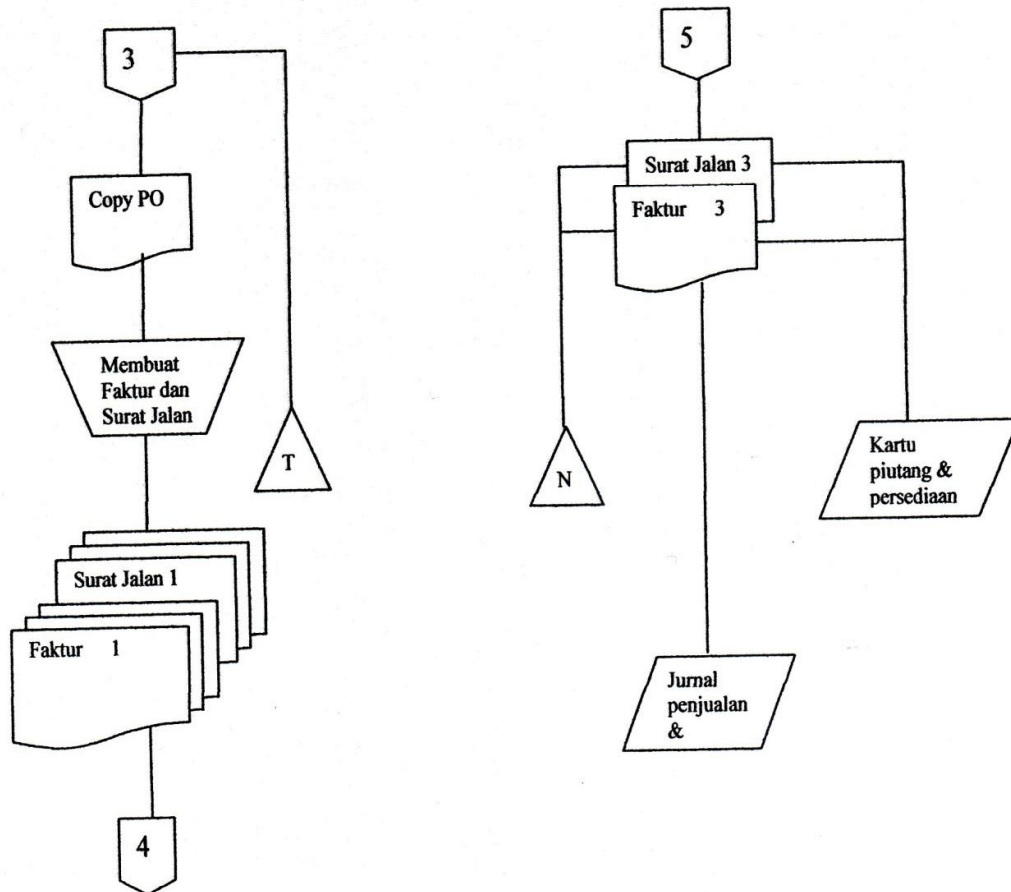
Sumber : Mulyadi, Sistem Akuntansi (2001 : 231)

Gambar 2.3

Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Kredit

Bagian Kartu PersediaanBagian Jurnal**Gambar 2.4****Bagan Alir Dokumen dari Sistem Penjualan Kredit**

Administrasi Penjualan

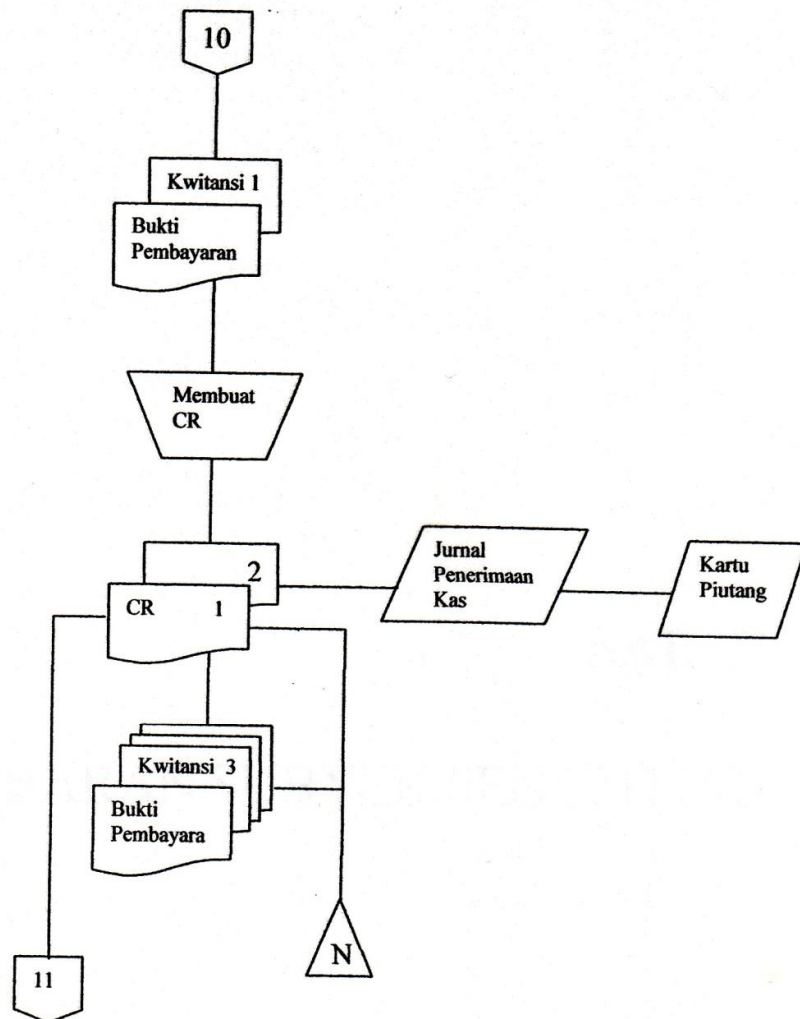


Sumber : Mulyadi, Sistem Akuntansi (2001 : 231)

Gambar 2.5

Bagan Bagian Administrasi Penjualan

Finance



Sumber : Mulyadi, Sistem Akuntansi (2001 : 231)

Gambar 2.6

Bagan Bagian Finance